



※ 본 아티클은 **CMP MEDIA LLC**와의
라이선스 계약에 의해 국문으로
제공됩니다

플래시 산업의 수입원은? (Where's The Cash For Flash?)

Paul Hyman

가마수트라 등록일(2009. 2. 9)

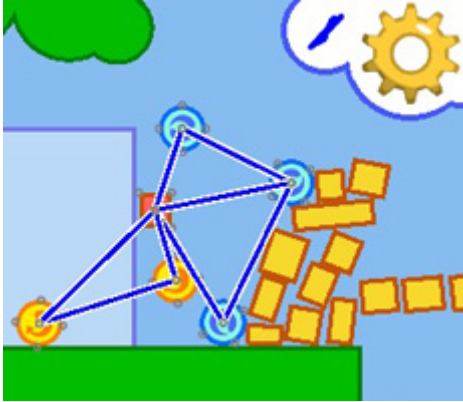
(http://www.gamasutra.com/view/feature/3924/wheres_the_cash_for_flash.php)

플래시 게임은 인기가 높으며 만드는 데에도 비용이 많이 들지 않는다. 그러나 플래시 개발자로서 과연 수입이 있겠는가? 본 기사를 위해 인터뷰한 사람들에 따르면 이는 게임의 품질뿐 아니라, 그보다 더 중요한 것으로 마케팅 숨씨가 얼마나 훌륭한가에 달려 있다. 달리 말하면 수입원이 얼마나 다양한가 하는 것이며, 수입원이 하나일 경우, 그것이 끊기면 모든 것이 끝이다.

예전에는 독립 플래시 개발자의 표준 운영 절차는 게임을 제작한 다음 다양한 포털과 스폰서들 가운데 구매자를 물색하는 일이었다고 캘리포니아 새크라멘토의 전 플래시 개발자 **Chris Hughes** 는 말한다.

그와 그의 파트너인 **Adam Schroeder**는 곧 이 과정에 지쳐 **FlashGameLicense.com**를 출시하였는데, 이는 개발자들이 자신의 상품을 전시하고 스폰서가 입찰할 수 있게 한 브로커 사이트였다.

사이트의 공동 소유자인 **Hughes** 는 이렇게 말했다. “개발자들이 게임에서 무엇을 얻게 되는지에 우리가 큰 영향을 미치고 있다. 우리가 합법적인 스폰서들이 입찰하게 하면, 그 과정에서 게임의 금전적 가치가 증가할 뿐 아니라 계약서의 규약들도 향상되기도 하는데, 때로는 이것이 선금보다 더 중요할 때도 있다.



이 웹사이트는 960 개가 넘는 후원사가 있다고 밝혔는데, 그 가운데는 CareerBuilder.com, Cartoon Network, Simon & Schuster 등이 포함되어 있으며, 그 중 200 개는 이 사이트를 매일 방문한다. 현재 등록되어 있는 4,400 명 이상의 개발자들이 제작한 약 2,000 개의 게임이 전시되어 있다. 이 사이트가 2008 년 4 월에 출시되었으므로, 거의 \$956,000 에 가까운 액수의 830 건의 거래를 성사시켰으며, 이는 거래 당 평균 \$1,000 에 달하는 수치이다. 스폰서들은 스폰서가 되는 데 전혀 수수료를 지불하지 않고, 사이트에서 각 거래의 10%를 취한다.

보통 거래량은 얼마나 되는가?

“20 개의 게임을 매일 FlashGameLicense.com 에 출시하고 있는 Hughes 에 따르면, 평균 이상의 좋은 상품의 경우 99.9%가 판매되지만, 사이트 상에 그 동안 내 놓은 전체 게임 중에서는 판매율이 불과 25%에 그친다. 최소한 첫 게임을 판매하는 개발자들은 그것이 ‘평균 이상의’ 게임 범주에 속할 경우 \$500 이상의 수입을 올린다.”

“고가”인 경우, Hughes 의 말에 따르면 플래시 개발이 얼마나 돈 벌이가 되는지에 대한 특별한 예로 뉴질랜드 오클랜드에 기반을 둔 *Bloons* 게임의 개발자 스튜디오 NinjaKiwi 를 들 수 있다.

그는 이렇게 덧붙였다. “그들은 게임 전용 사이트인 Bloonsworld를 만들었으며, 이로써 여러 가지 방법으로 그 IP를 사용함으로써 매달 \$30,000 을 벌어들일 수 있었다. 그 가운데는 게임에 온라인 커뮤니티를 만들고, 게임 내 광고를 하고, 사이트에 배너 광고를 배치하고, 게임에 여러 라이선스를 계약하는 등의 방법이 포함되었다. 사실 이것이 바로 개발자들이 자신의 작업으로 수익을 올리게 하기 위해 필요한 것들로서, 수입원의 수를 늘리는 것이다.”

예를 들어, 개발자들은 스폰서십이나 라이선스를 통해 게임 내 특정 브랜드를 등장시키고 수수료를 받도록 할 수 있으며, 부분 유료화(microtransaction)를 통해 특정 품목이나 프리미엄 콘텐츠를 판매할 수도 있고, MochiAds 및 CPMstar과 같은 광고 네트워크가 게임 전반에 광고물을 계속 내보내게 하거나 개발자와 수익을 분배하게 할 수도 있다.

그뿐 아니라 개발자들은 라이선스 계약을 맺거나 IP 를 판매할 수도 있고, 수익을 발생시키는 시험을 벌일 수도 있으며, 게이머들이 게임의 풀 버전 또는 다운로드 버전을 구매하도록 촉구할 수도 있다.

예를 들어, 개발자인 Colin Northway는 그의 첫 플래시 게임이 *Fantastic Contraption*이었다. Northway는 이 게임에 PayPal을 통해서 1 회 \$10의 수수료를 조건으로 타인의 고안품을 보고 레벨을 편집할 수 있는 "프리미엄 콘텐츠"를 판매하였다.

Hughes는 다음과 같이 회상한다. "이 게임은 결국 Colin에게 단지 몇 개월 만에 여섯 자리 수 초반 대의 수익을 벌게 해 주었다. 그 후 그는 권리를 inXile에게 판매하였는데, 여전히 이 게임과 출시된 다른 버전에 대해 수익의 일정 몫을 분배 받고 있다. 이런 경우를 두고 수입원을 극대화한다고 하는 것이다."

사업 모델이 다중 수입원에 기반해 있는 플래시 개발자의 예를 들자면 독립 프로 스튜디오인 PixelJam Games가 있는데, 이는 공동 소유자인 시애틀의 Miles Tilmann, 오리건 주 유진에 Rich Grillotti의 창작물이다.

그러나 2004년 말 나중에 그들의 '시그니처 룩(signature look)'이 된, 재 유행을 노린 저해상도의 큰 픽셀 스타일의 Atari 2600와 Super Nintendo의 첫 게임을 출시했을 때에는 이 2인조의 독창적인 전략은 아니었다. Tilmann는 다음과 같이 회상한다.

"우리의 계획은 일러스트레이터와 디자이너로서의 우리의 일을 그만두고 6개월간 게임만 만드는 것이었으며, 게이머들이 우리 게임을 좋아하여 우리에게 보내오는 기부금으로 살아가는 것이었다. 이런 우리의 계획을 '이상적인 상태를 기대함'이라고 불러도 좋을 것이다. 사실 돌이켜 보면, 우리가 좀 순진했던 것이다."

자금이 쏟아져 들어오지 않자, 둘은 다른 방법을 모색하기 시작했는데, 이번에는 두 번째 게임인 *Rat Maze 2*에 대한 독점 스폰서십을 체결하는 것이었다. 이 게임 작업을 위해서 한 달이 소요되었다. Tilmann은 다음과 같이 말한다.

"선수금으로 \$5,000를 받았는데, 당시에는 매우 훌륭하다고 생각했다. 하지만 곧 이것이 이 게임에서 벌어들일 수 있는 수입의 전부임은 당시 미처 깨닫지 못했다. 한 달간 작업하고 벌어들인 \$5,000는 사업을 계속 이어나가기에는 충분치 않은 금액이었다."

둘은 곧 자신들의 사업 모델을 수정해야 함을 직감했다. 그 결과 다중 수입원을 사용하는 전략으로 그들은 무려 7개월이나 걸려 만든 게임 *Dino Run*을 최고의 성공작으로 만들었다. Tilmann는 다음과 같이 설명한다.

"우리는 광고가 전무한 상태에서 스폰서십에 대한 모든 기부금들을 현재 전략에 투자했다. 이로써 각각 세 가지 별개의 수입원을 통합하였고, 그 중 어느 하나에만 의존할 수 없었다. 그러나 이들을 통합함으로써 우리 사업이 아주 잘 지원되고 있다."



PixelJam Games 의 *Dino Run*

한 가지 수입원으로는 부분유료화 방법이 있었다. *Dino Run* 는 무료로 플레이 할 수 있지만, 소액의 기부금만 있으면 게이머들이 색상을 바꾸거나 모자를 씌울 수 있는 등 자신의 맞춤형 공룡을 주문할 수 있는 코드를 부여 받았다. 어떤 게이머들은 1 페니를, 혹은 \$100 를 보내오기도 하였다. Tilmann 는 다음과 같이 설명한다. "우리는 게임이 사람들에게 얼마의 가치가 있는지 스스로 결정하게 했다." Micro-transaction 기부금으로 현재까지 약 \$4,000 가 모아졌다.

다음 단계는 광고였다. 여기에는 PixelJam 페이지에 구글 광고와(총 \$4,000 을 발생시킴) MochiAds 로부터의 프리로드(pre-load) 광고(약 \$1,500 발생) 및 다른 사이트와의 수익 분배금(약 \$6,000 발생)을 결합하였다.

세 번째는 가장 성공적인 것으로, 라이선스 계약 체결로 벌어들인 수입이 약 \$22,000 에 달했다. Tilmann 는 다음과 같이 지적한다.

"게임에 관한 한, *Dino Run* 의 라이선스 규모는 최고였다. 게임을 자신의 사이트에 설치하는 권리에 대해 값을 지불하고, 원하는 만큼 많은 라이선스를 팔 수 있다. 사실 FlashGameLicense.com 을 통해서 아주 좋은 두 번의 거래를 성사시켰다."

종합해 보면, 이 세 가지 수입원으로부터 7 개월 간의 작업에 대해 약 \$40,000 을 벌어들였으며, 아직도 조금씩 수입이 이어지고 있다. Tilmann 는 다음과 같이 말한다.

"독점적 스폰서십은 하지 않기로 결정했는데, 아무래도 게임을 만드는 데 들인 7 개월을 단 하나의 스폰서십으로 충당할 수 없을 것이었기 때문이다. 스폰서십은 보통 게임을 만드는 데 2,3 주 정도일 때에 적합하다."

금상첨화로, 아마도 *Dino Run* 가 성공했던 탓에, PixelJam 은 두 "고용" 작업을 맡게 되었는데, 하나는 Comedy Central 의 The Sarah Silverman Program 이었고, 다른 하나는 Cartoon Network 의 Adult Swim 이었다. Tilmann 은 각각의 프로젝트가 PixelJam 가 *Dino*

Run 에서 벌어들인 수입보다 약간 적은 수익을 냈다고만 이야기하였으나, 사실 그 기간은 비교적 훨씬 짧았다. 그는 이렇게 덧붙였다. "아마도 문헌을 작성할 때에는 우리 사업이 고용 작업을 했기에 더 번창했을 거라고 말할 수 있겠지만, 사실 우리는 아주 끔찍했다. 다른 사람들을 위해 일하는 것은 그리 달갑지 않은 일이다."

사실 **Sean T. Cooper** 도 이런 방식으로 처음 플래시 개발자 일을 시작하였다. 1987 년 영국에 기반한 **Bullfrog Productions** 에서의 일을 시작하였는데, 여기서 그는 **Electronic Arts** 가 1995 년 인수할 때까지 많은 인기 타이틀을 기획, 설계, 및 프로그래밍하였다. 11 년 이상을 그렇게 보내다가 2006 년 갑자기 그가 작은 플래시 게임을 만들었다. 8 일이 걸려서 만든 이 게임에 스폰서는 \$1,500 을 지불하였다. **Cooper** 는 다음과 같이 회상한다.

"혼잣말로, 아주 충분한 것은 아니지만, 이 정도면 좋은 출발이다라고 말했다." 곧 그는 독립 제작의 길을 걷기로 결심했다.

다음 단계는 더 많은 게임을 만드는 것이었는데, 그 중 상당수는 그의 타이틀이 되었고 "액션과 권총과 피로 가득 한 빠른 전개와 좀비 죽이기 게임들의 집합"이라고 스스로 묘사하는 **Boxhead** 브랜드에 통합되었다. 전반적으로 그의 웹사이트는 현재 다섯 개의 **Boxhead** 게임과 그의 **Wone Games** 브랜드 게임, 및 그의 최근작인 **Shadez** 시리즈 브랜드를 모두 포함하고 있다. 그는 다음과 같이 설명한다.

"이 브랜드는 나에게는 열쇠와 같다. 단연 최고이다. 게이머들이 시리즈물의 첫 번째 게임을 좋아하면 후속작이 출시될 때 다시 찾아올 것이다. 영화 산업과 마찬가지로. 이런 방식으로 수입이 계속 증가할 것이다."

현재 수익의 상당 부분은 스폰서십으로부터 들어오는데, **Cooper** 의 말에 의하면 게임 당 약 \$20,000 수준이다. 또한 그의 타이틀을 판매하는 1,009 개의 웹 도메인에서 생산되는 로드인(load-in) 광고도 상당 부분을 차지한다.

그의 웹사이트의 온라인 상점에서는 **Boxhead** 와 **Shadez** 셔츠, 버튼, 및 마우스 패드도 판매한다. 그의 계획은 곧 네 번째 수입원, 즉 인-게임(in-game) 광고를 추가하는 것이다.

그의 성공작인 **Boxhead: Zombie Wars** 과 같은 게임의 경우, 2008 년 3 월 이래로 발생시킨 수입이 약 \$53,000 에 달한다. 이 타이틀을 제작하는 데 6 주가 소요되었다.

그러면 일 년에 성공한 플래시 개발자가 벌어들일 수 있는 수입은 얼마나 되는가?

Cooper 는 다음과 같이 계산하였다. "연간 10 개의 게임을 만든다고 했을 때, 아마도 서너 개는 **Boxhead** 게임일 것이고, 하나는 **Shadez** 게임, 그리고 그 외의 것이 될 것이다. 그러면

우선 각각 \$18,000 의 수입이 가능하며, 덜 알려진 **Shadez** 시리즈 게임의 경우 각각 \$25,000 가 가능하다. 최고 수익을 올리는 네 개의 **Boxhead** 게임은 각각 \$50,000 를 발생시킬 수 있다. 다시 말하면 매일같이 열심히 일한다고 가정했을 때, 연간 \$400,000 가까이 벌 수 있을 것이다.”

그에 더해서, 물론 플래시 게임 산업에서는 단연 그 게임 품질이 최고인 **Cooper** 의 경우, 그만한 역량이 충분하기 때문에 다른 회사들이 **Boxhead** 게임을 개발하도록 허용하고 브랜드 사용료로 수익의 50%를 받을 것이다.

하지만 **Cooper** 는 다음과 같이 당부한다. “기억해야 할 것은, 첫 게임의 수입은 고작 \$1,500 이었다는 것이다. 일단 인기를 얻고 자체 브랜드를 확립하기 전까지는 그 이상의 수입은 기대할 수 없다. *Boxhead: Zombie Wars* 와 같은 인기 있는 작품을 만들기까지 다른 **Boxhead** 게임을 네 개 더 만들었다. 그때까지 충분히 동기부여가 되어 있어야 한다. 나의 동기는 무엇이냐고 묻는다면, 매일 밤 끼니는 무엇을 먹을까 고민하며 산다고 해야 할까?”